المدرسة الوطنية للعلوم التطبيقية
ⵜⵉⵏⵎⵍ ⵜⴰⵏⴰⵎⵓⵔⵜ ⵏ ⵜⵎⴰⵙⵙⴰⵏⵉⵏ ⵜⵓⵙⵏⵉⵙⵉⵏ
Ecole Nationale des Sciences Appliquées de Fès

جامعة سيدي محمد بن عبد الله
ⵜⴰⵙⴷⴰⵡⵉⵜ ⵙⵉⴷⵉ ⵎⵓⵃⵎⵎⴰⴷ ⴱⵏ ⵄⴱⴷⵓⵍⵍⴰⵀ
Université Sidi Mohamed Ben Abdellah

Module : TEC

Parcours : Cycle Préparatoire

Semestre II

Pr. OUDIJA Mustapha

Techniques d'expression et de communication orale et non verbale

Année universitaire : 2019 /2020

CONTENU DU MODULE

Introduction

I- Concepts de base de la communication

1) Définition de la communication
2) Les éléments du processus de la communication
    a. L'émetteur
    b. Le code
    c. Le message
    d. Le canal
    e. Le référent
    f. Le contexte
    g. Le bruit
    h. Le feed-back

II- Les spécificités de la communication orale

1) Comment pratiquer une communication orale efficace ?
2) Préparer son intervention
3) Avoir un comportement adapté durant la communication
    a. Pour l'émetteur
    b. Pour le récepteur

III- Les techniques de base de la communication

1) L'écoute active
2) Le mécanisme de l'écoute active
    a. Le temps de l'écoute
    b. Le temps de la clarification
    c. La reformulation
    d. La reformulation écho
    e. La reformulation reflet
    f. Les avantages de la reformulation

IV- Les différentes formes de la communication

1) La communication orale
    a. La respiration
    b. L'articulation
    c. L'intonation

d. Le débit

2) La communication non verbale ou paralangage
   a. Les principaux moyens de communication non verbale

V- La typologie de la communication

1) Typologie selon le nombre d'intervenants
   a. La communication interpersonnelle
   b. La communication de groupe
   c. La communication de masse
2) La typologie par rapport à l'environnement de l'organisation
   a. La communication interne
   b. La communication externe

VI- La proxémique et la gestion de la distance

1) Définition de la proxémique
2) Les différentes distances

VII- Les conditions d'une communication efficace

1) Les composantes relationnelles d'une communication
2) Les obstacles à la communication
   a. Les bruits
   b. Les obstacles culturels et sociologiques
   c. Les obstacles psychologiques et affectifs

VIII- Les théories de la communication

1) Les modèles de la communication
   a. Le modèle d'Aristote
   b. Le modèle de Harold D. Lasswell (1930-1940)
   c. Le modèle de Shannon et Weaver (1949)
   d. Le modèle de Wiener (1948)
   e. Le Modèle de Newcomb (1953)
   f. Le Modèle de Schramm (1961)
   g. Le Modèle de Jakobson (1963)

2) CONCLUSION

Objectifs

- Initier les étudiants aux modèles théoriques et composantes de la communication.
- Analyser une situation de communication interpersonnelle
- Établir un schéma global de la communication

INTRODUCTION

Introduction

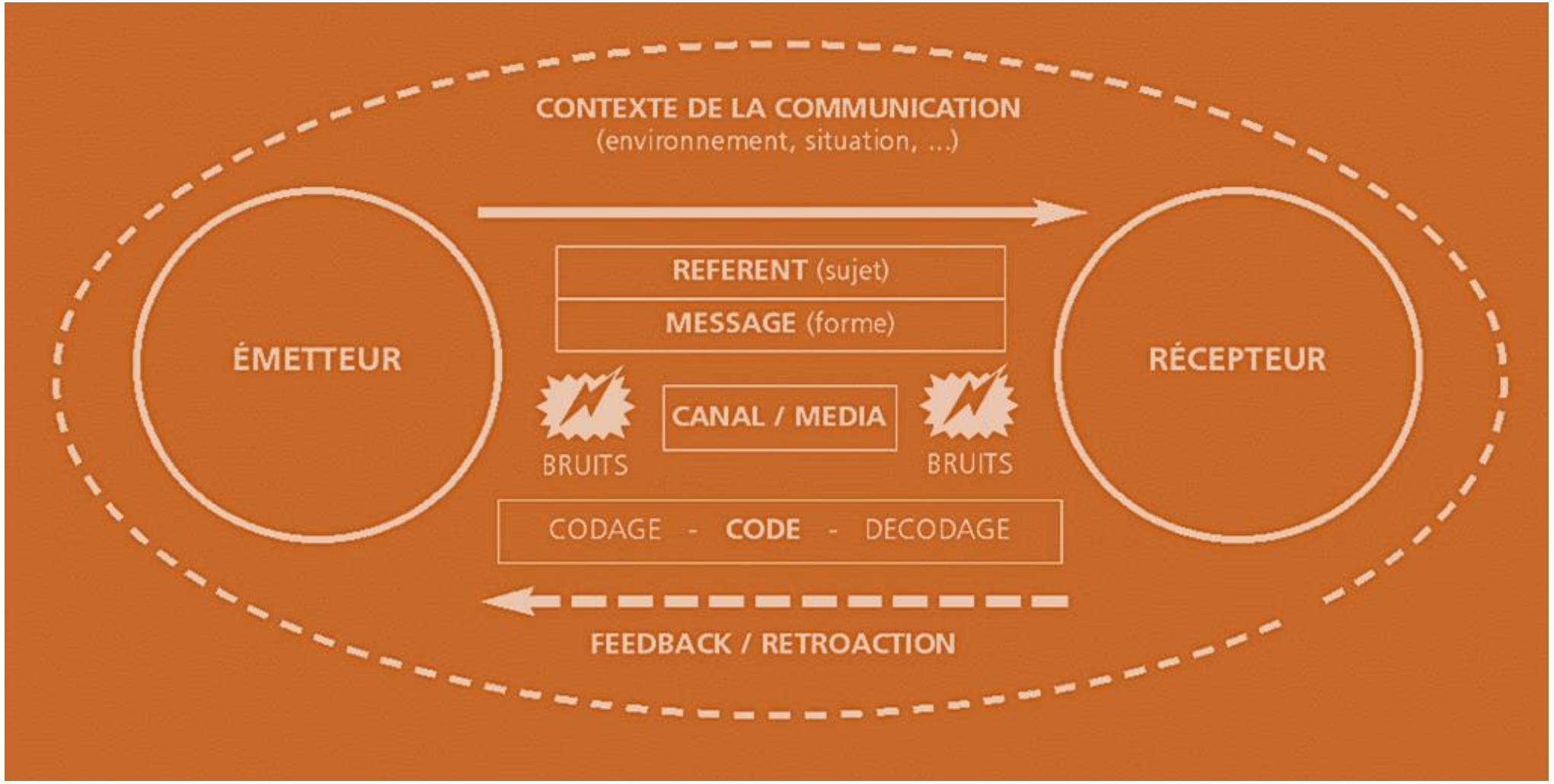
- De son origine « communicare » qui signifie « s'associer à » ou « être en relation avec ».
- Action d'établir une relation avec quelqu'un
- Action de transmettre quelque chose à quelqu'un.
- La polysémie du mot « communication » prête à confusion:
  - En linguistique, la communication est avant tout langagière ; tout acte de communication suppose la présence de deux instances verbales;
  - En biologie, la communication est génétique grâce à la transmission des gênes,
  - En neurophysiologie, la communication est sensorielle.

Introduction

- La communication dont le but est de répondre à l'un des objectifs suivants :
  - ❑ Faire passer une information, une connaissance ou une émotion;
  - ❑ Créer une norme commune pour se comprendre;
  - ❑ Créer une relation pour dialoguer fréquemment, ou relancer le dialogue;
  - ❑ Obtenir une influence pour inciter l'autre à agir selon sa volonté;
  - ❑ Donner son identité, sa personnalité au tiers, pour être connu.

Les éléments du processus de la communication

Les éléments du processus de la communication



Les spécificités
de la communication orale

Les spécificités de la communication orale

Comment pratiquer une communication orale efficace ?

1) Préparer son intervention:

a) La méthode PQQOQC

METHODE	QUESTIONS	EXEMPLES
POURQUOI?	Quel est l'objectif de la communication ?	- Convaincre - Informer - Se renseigner - Expliquer …
QUOI ?	Contenu du message	- Définir l'essentiel, l'accessoire, l'anecdotique.
QUI ?	Qui est concerné par le message ?	- La classe - Un client - Un employeur - des collègues…
OÙ ?	Dans quel lieu la communication se tient-elle ?	- Sur le territoire du récepteur ou celui de l'émetteur - Dans une classe …
QUAND ?	À quelmoment se déroule l'intervention ?	- Voir heure, journée - Au moment d'une crise (grève…)
COMMENT ?	Quelles sont les conditions de communication ?	- Type de supports - Ton à adopter (grave, humoristique…)

Les spécificités de la communication orale

Comment pratiquer une communication orale efficace ?

- 2) Avoir un comportement adapté durant la communication

a) Pour l'émetteur

- Adapter le **ton**, le **débit**, **l'articulation**,
- Veiller à ce que l'auditoire **comprenne** et **écoute** le message délivré,
- Utiliser des **techniques** de relance de l'intérêt (anecdotes, questionnement, citations …)’
- Mettre en évidence les **idées essentielles** du message.

Les spécificités de la communication orale

Comment pratiquer une communication orale efficace ?

- 2) Avoir un comportement adapté durant la communication

b) Pour le récepteur

•Prendre des **notes**,

•Pratiquer **l'écoute active**, c'est-à-dire ne pas se contenter d'entendre la personne qui parle, mais adopter une attitude qui permette réellement de comprendre son message :

- ❑ Accueillir le message sans jugement,
- ❑ Avoir une attitude physique (gestes, regard…) montrant son attention au discours…
- ❑ Pratiquer la **reformulation**. Une bonne reformulation commence souvent par :

"Si je vous ai bien compris,…"

"Vous voulez dire que …"

"Il vous semble que…"

Les spécificités de la communication orale

Comment pratiquer une communication orale efficace ?

- 2) Avoir un comportement adapté durant la communication

Nous savons que pour avoir une signification complète d'un message, il est utile de prendre en compte toutes les composantes de la communication. Mais cela ne suffit pas. Il faut être attentif au fait que le message est toujours émis (verbalement ou non). Le message est donc interprété.

En effet, il faut distinguer trois niveaux différents dans la situation de communication :

⇒ Ce que je pense (intention), ce que je veux signifier par mon message ;

⇒ Ce qui est émis, mon message ;

⇒ Ce que l'autre perçoit (effet), ce que l'autre comprend.

Techniques de base de la communication

Techniques de base de la communication

D’abord : distinguer les termes entendre et écouter.

- **Entendre** ne nécessite pas forcément d’attention

- **L’écoute** est une activité qui demande des efforts concentrés sur le sujet

⇒ **Si entendre est une faculté naturelle, écouter demande une concentration et un respect de son interlocuteur. Les personnes qui s'écoutent vraiment lorsqu'elles travaillent ensemble gèrent mieux leurs divergences.**

Techniques de base de la communication

- L’écoute active

Définition de l’écoute active

- L'écoute active est un concept développé à partir des travaux du psychologue américain Carl Rogers.
- Elle est également nommée *écoute bienveillante*.
- Initialement conçue pour l'accompagnement de l'expression des émotions, elle est opérationnelle dans les situations de face-à-face où le professionnel *écoute activement* l'autre.
- L’écoute active consiste à reformuler les sentiments de son interlocuteur par des mots.

Techniques de base de la communication

- L’écoute active

Le mécanisme de l'écoute active

Le mécanisme de l'écoute active suit un cycle de 3 étapes:

1) **Le temps de l'écoute :**
   - Afficher un "silence positif", tout en intervenant brièvement par des "oui, je comprends", pour montrer à l'interlocuteur que l'on est à l'écoute à la fois de ses arguments (le problème) et de ses sentiments (la personne).

2) **Le temps de la clarification :**
   - Après le temps d'écoute, si l'on a des doutes sur le sens de certains mots dans la présentation de l'interlocuteur, il est possible de lui demander d'y revenir:

"Que voulez-vous dire par…" ?;

" Que signifie pour vous ce terme ? " ;

" Qu'est-ce que vous entendez par…?";

" Que représente pour vous…?

Techniques de base de la communication

- L'écoute active

Le mécanisme de l'écoute active

3) La reformulation:

On distingue :

a) **La reformulation écho :** Elle revient **à répéter les mêmes mots que de son interlocuteur**. Par exemple :
- « *Je n'achèterai jamais ce produit.* », « *Jamais ?* »,
- « *Il est beaucoup trop cher pour moi.* », « *trop cher pour vous* ».

b) **La reformulation reflet :** Elle consiste **à paraphraser, ou refléter la communication faite par le sujet**. Des réponses de ce genre commencent par les formules suivantes :

Ainsi selon vous…
Vous voulez dire que…
En d'autres termes…

Techniques de base de la communication

- L’écoute active

Le mécanisme de l'écoute active

3) La reformulation:

❑ **Avantages de la reformulation :**

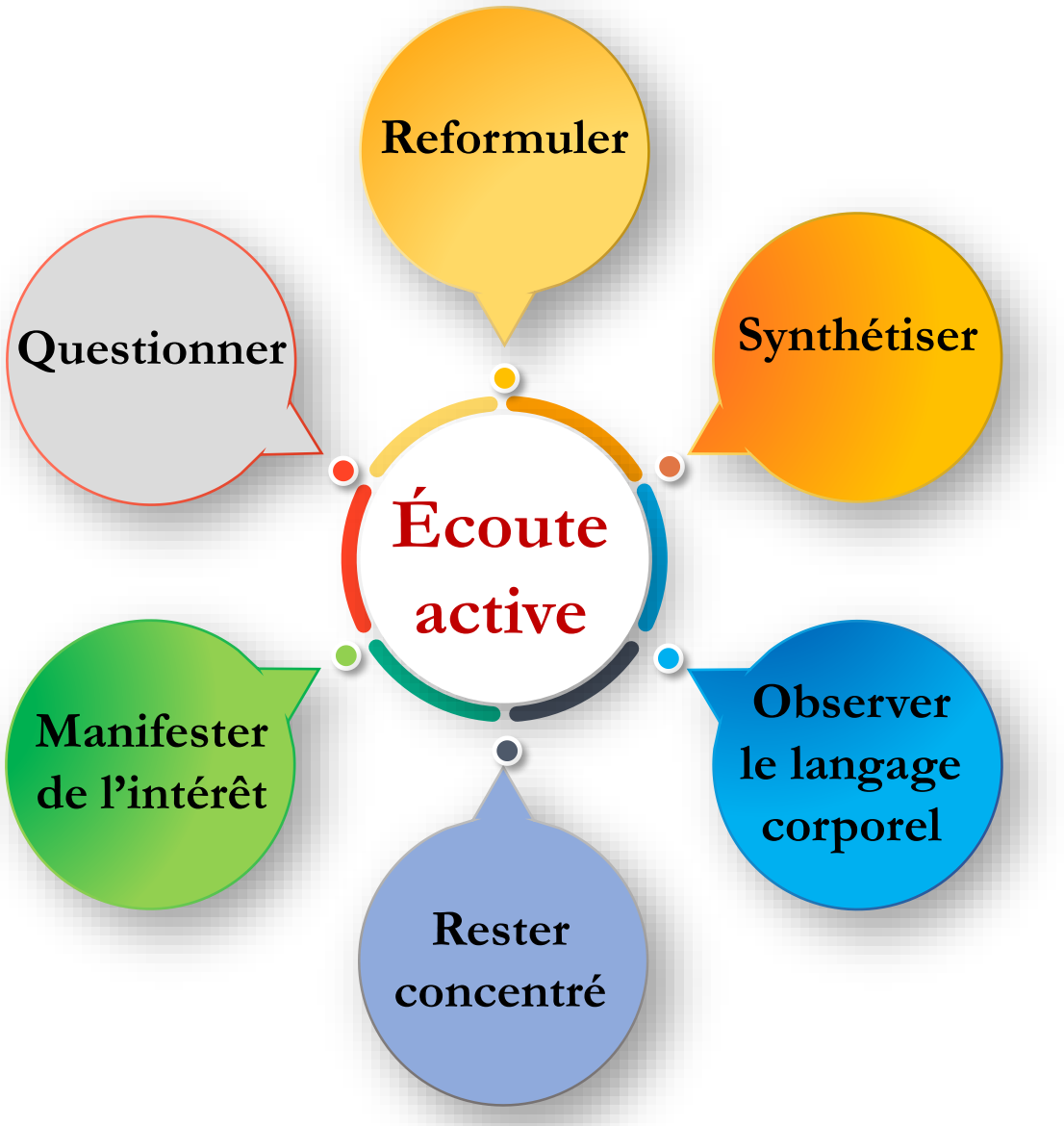
⇒ Elle permet à celui qui écoute d'intérioriser ce qui a été dit, car il le redit avec ses propres mots, d'une manière personnalisée.

⇒ Elle permet à chacun de mieux comprendre et mémoriser, car elle offre une répétition.

⇒ Elle amène l'autre à prendre du recul par rapport à ce qu'il dit ou ce qu'il vit.

⇒ Elle permet de valoriser l'essentiel des propos de la personne.

Techniques de base de la communication



LES DIFFERENTES FORMES DE LA COMMUNICATION

LES DIFFERENTES FORMES DE LA COMMUNICATION

1) La communication orale

- La communication orale, par opposition à la communication écrite, signifie s'exprimer de vive voix (Petit Larousse).
- Dans la communication orale, l'émetteur et le récepteur sont en principe en présence l'un de l'autre. Parler ou s'exprimer oralement suppose que l'on soit conscient de l'emploi des trois composantes de la compétence linguistique : **conscience phonique, conscience lexicale et conscience syntaxique.**
- La détention de la compétence linguistique, à elle seule, ne suffit pas pour réaliser un acte de parole. Il faut y rejoindre de toute nécessité des éléments sur lesquels sont fondées la sonorité et l'audibilité.

LES DIFFERENTES FORMES DE LA COMMUNICATION

1) La communication orale

a) La respiration

Respirer avec le thorax car il permet d'obtenir une plus grande force et les intonations voulues. Il s'agit de remplir ses poumons d'air en dilatant, en augmentant le thorax en largeur.

b) L'articulation

Pour que le message soit bien reçu par l'auditoire, il faut que ce dernier comprenne ce que l'on dit. Il est donc fort important que l'on articule bien les mots.

c) L'intonation

Il faut faire ressortir ses convictions, son intérêt pour le sujet et les aspects centraux de son message. On doit donc apprendre à varier le débit et le rythme de sa voix et éviter la monotonie.

d) Le débit

On doit parler de façon alerte afin de stimuler son auditoire et prendre garde de la nervosité car elle fait augmenter la rapidité d'élocution. En moyenne, un bon débit sera entre 140 et 160 mots par minute.

2) La communication non verbale ou paralangage

- La communication non verbale peut être définie comme suit: le fait d'envoyer et de recevoir des messages sans passer par la parole mais au moyen des expressions du visage, des postures, des gestes. Les choix vestimentaires, la coiffure, la position du corps, les mimiques sont tous des éléments de communication non verbale.

- La communication non verbale est complètement liée au langage corporel des personnes; souvent, notre corps communique avec les autres de façon involontaire, par certains gestes ou des positions qui sont difficiles à contrôler.

LES DIFFERENTES FORMES DE LA COMMUNICATION

a) Les principaux moyens de communication non verbale

❑ Les gestes et attitudes

⇒ Les gestes ont été les premiers moyens de communication entre les humains. Ils constituent un véritable paralangage qui accompagne et complète le message verbal.

⇒ La gestuelle se manifeste par des postures qui peuvent concerner : la tête, le buste, le bassin, les jambes et les bras:

- Certains gestes transmettent un message. Ces gestes sont codés (par exemple le policier qui lève le bras pour stopper la circulation) ;
- Certains gestes répètent l'information pour la rendre compréhensible (indication du chemin les gestes miment le trajet à suivre).

LES DIFFERENTES FORMES DE LA COMMUNICATION

a) Les principaux moyens de communication non verbale

❑ Les expressions faciales, mimiques

⇒ Ce sont les expressions de visage qui expriment des émotions : la joie, la surprise, le dégoût, la tristesse, la colère, la peur. Ces mimiques peuvent renforcer le message, mais elles peuvent le modifier et changer sa signification.

⇒ Le regard est certainement la partie du corps qui exprime le plus de nous-même « les yeux sont le miroir de l'âme ». Il est capital de tenir compte des expressions faciales et des mouvements corporels afin d'éviter les malentendus.

LES DIFFERENTES FORMES DE LA COMMUNICATION

a) Les principaux moyens de communication non verbale

❑ L'apparence

⇒ L'apparence correspond à l'allure générale d'une personne. C'est ce que l'on voit en premier lieu : les vêtements, la coiffure, le maquillage, les accessoires constituent un élément majeur des premières impressions que l'on a d'une personne. Par le choix de notre tenue, nous voulons donner une certaine image de nous-mêmes.

❑ Les rituels

⇒ Il s'agit de pratiques habituelles, que l'on relève dans des situations courantes. On distingue le plus souvent les rituels de salutation, de séparation, de remerciements et de présentation. Ces rituels sont différents selon les cultures.

TYPOLOGIE
DE LA COMMUNICATION

TYPOLOGIE DE LA COMMUNICATION

Typologie selon le nombre d'intervenants

a) La communication interpersonnelle

- Elle met en relation deux individus (échange entre un émetteur et un récepteur). Dans ce type de communication, **la rétroaction est quasi systématique**. Il y a notamment le téléphone, la conversation orale sans négliger le non verbal.

b) La communication de groupe

- Elle met en relation plusieurs individus. Elle est aussi complexe et multiple car elle est liée à la taille du groupe, la fonction du groupe, et la personnalité des membres qui le compose.

c) La communication de masse

- Un émetteur, ou un ensemble d'émetteurs liés entre eux qui s'adressant à tous les récepteurs disponibles. Les « Mass Media » en font partie : la radio, la télévision, la presse…
  - ⇒ Dans ce type de communication le bruit est fort, on dispose rarement d'une rétroaction, ou alors elle est très lente, mais grâce à l'internet la rétroaction est devenue possible.

TYPOLOGIE DE LA COMMUNICATION

Typologie par rapport à l'environnement de l'organisation

La communication organisationnelle:

- Elle désigne un ensemble d'outils, de pratiques et de concepts développés et mobilisés par les acteurs produisant, diffusant, utilisant des informations dans des contextes organisationnels.

  ⇒ **La communication interne** qui est dirigée vers l'environnement interne (les salariés de l'organisation) ;

  ⇒ **La communication externe** qui s'adresse à l'environnement externe de l'organisation.

TYPOLOGIE DE LA COMMUNICATION

Typologie par rapport à l'environnement de l'organisation

La communication interne:

La communication descendante ou hiérarchique

Elle s'adresse à l'ensemble des salariés et part du haut de la pyramide hiérarchique vers les employés et les ouvriers. C'est la communication du **«haut vers le bas»**. Elle a pour but de diffuser les informations réglementaires (règlement intérieur, mesures de sécurité...), résoudre les conflits internes et informer et expliquer un projet à l'ensemble du personnel.

La communication ascendante ou salariale

C'est la communication dite du **"bas vers le haut "**. Elle part des salariés pour remonter vers la hiérarchie ou la direction. Elle peut être spontanée ou organisée par les syndicats ou tout autre comité, et fait remonter à la direction les **réclamations et les attentes des salariés**.

La communication horizontale ou transversale

Elle favorise l'échange et la circulation de l'information **entre les différents acteurs de l'organisation et permet un décloisonnement des** entités du même niveau de hiérarchie. Elle a pour objectif le partage des connaissances entres les différents acteurs de l'entreprise pour une meilleure prise de décision.

TYPOLOGIE DE LA COMMUNICATION

Typologie par rapport à l'environnement de l'organisation

La communication externe:

La communication externe a pour but de collecter l'information et aussi de la diffuser auprès des publics cibles. Elle a pour but de faire connaître l'organisation, valoriser son image et de capter l'information pertinente pour elle.

C'est la communication qui s'établit entre plusieurs personnes, dans le cadre de l'entreprise avec ses partenaires à l'extérieur.

- **Les outils de la communication externe**

  - ⇒ **La communication orale:** conversation téléphonique, entretiens, visites à domicile, publipostages, courriels...
  - ⇒ **Les médias et affichage**: Internet, télévision, radio, presse : très efficace pour le grand public.

LA PROXEMIQUE
ET LA GESTION DE LA DISTANCE

LA PROXEMIQUE
ET LA GESTION DE LA DISTANCE

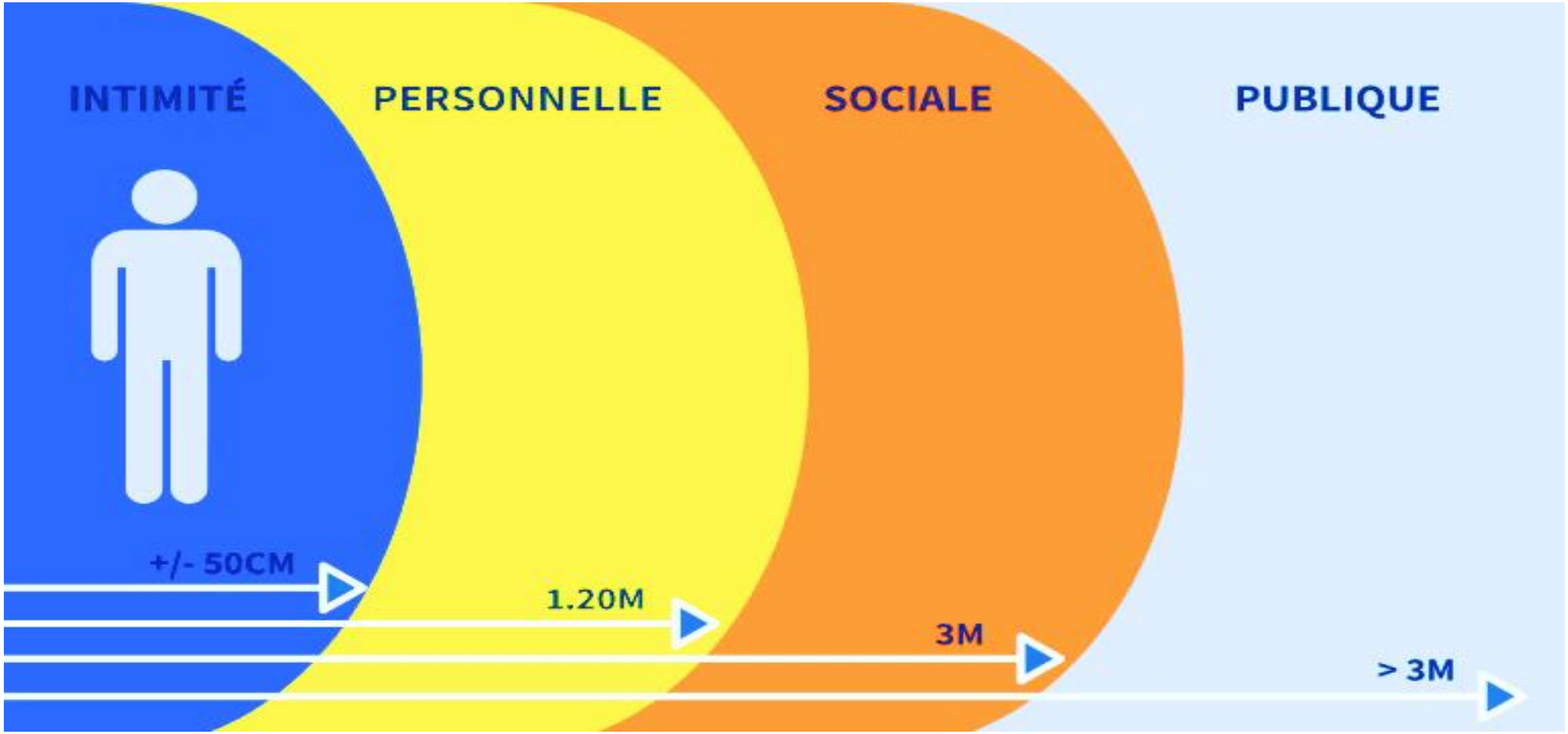
Définition de la proxémique

- On entend par proxémique, l'étude de la position des locuteurs, et la manière dont ils utilisent l'espace d'où ils parlent, les distances qu'ils maintiennent entre eux et leur auditoire (Distances spatio-temporelles entre les locuteurs).

  ⇒ La proxémique est le domaine qui étudie le rôle joué par l'espace physique dans la communication entre les personnes.

LA PROXEMIQUE
ET LA GESTION DE LA DISTANCE

Les différentes distances



LES CONDITIONS D'UNE COMMUNICATION EFFICACE

LES CONDITIONS D'UNE COMMUNICATION EFFICACE

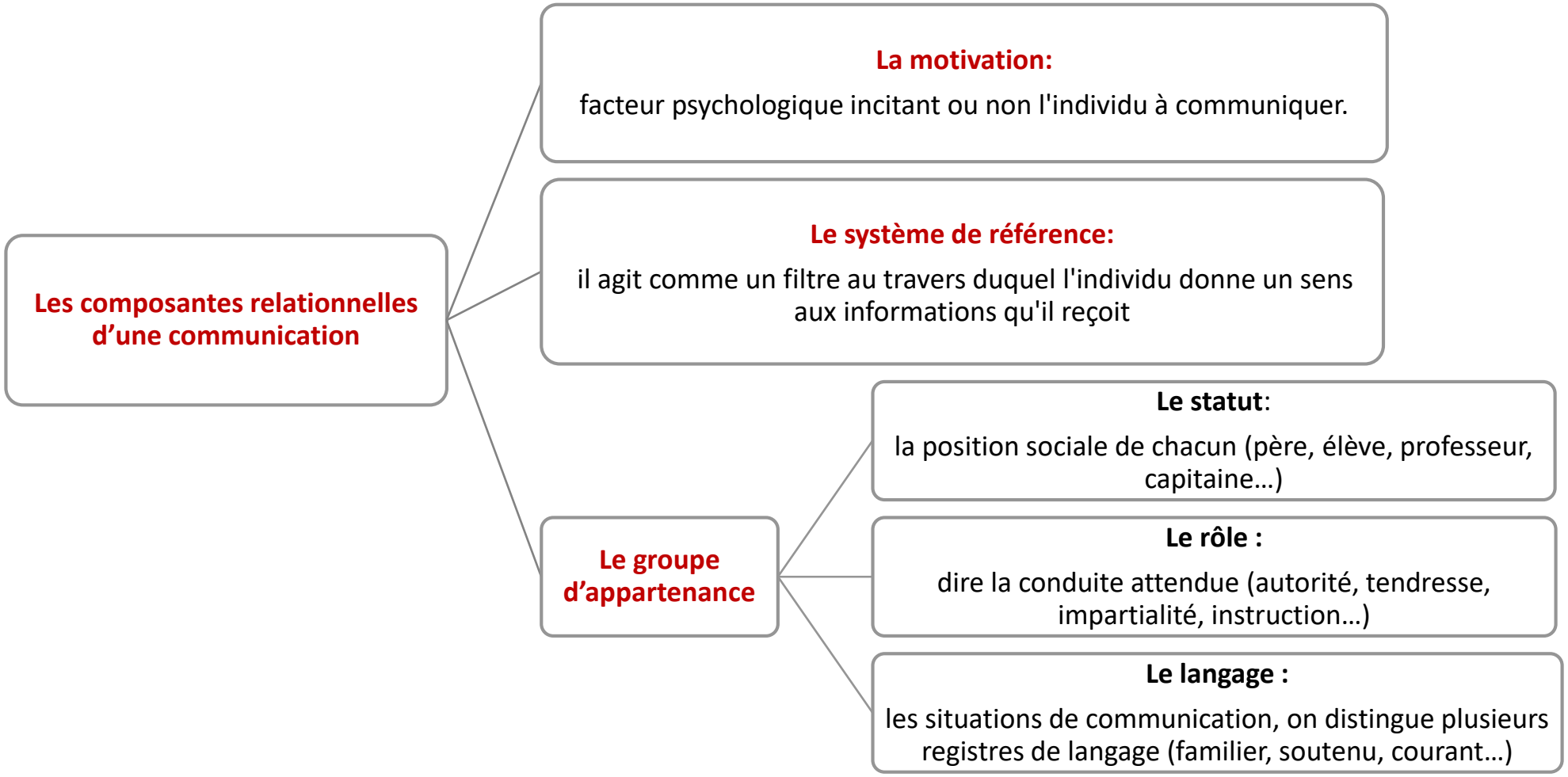
Les composantes relationnelles d'une communication

- La motivation
- Le système de référence
- Le groupe d'appartenance

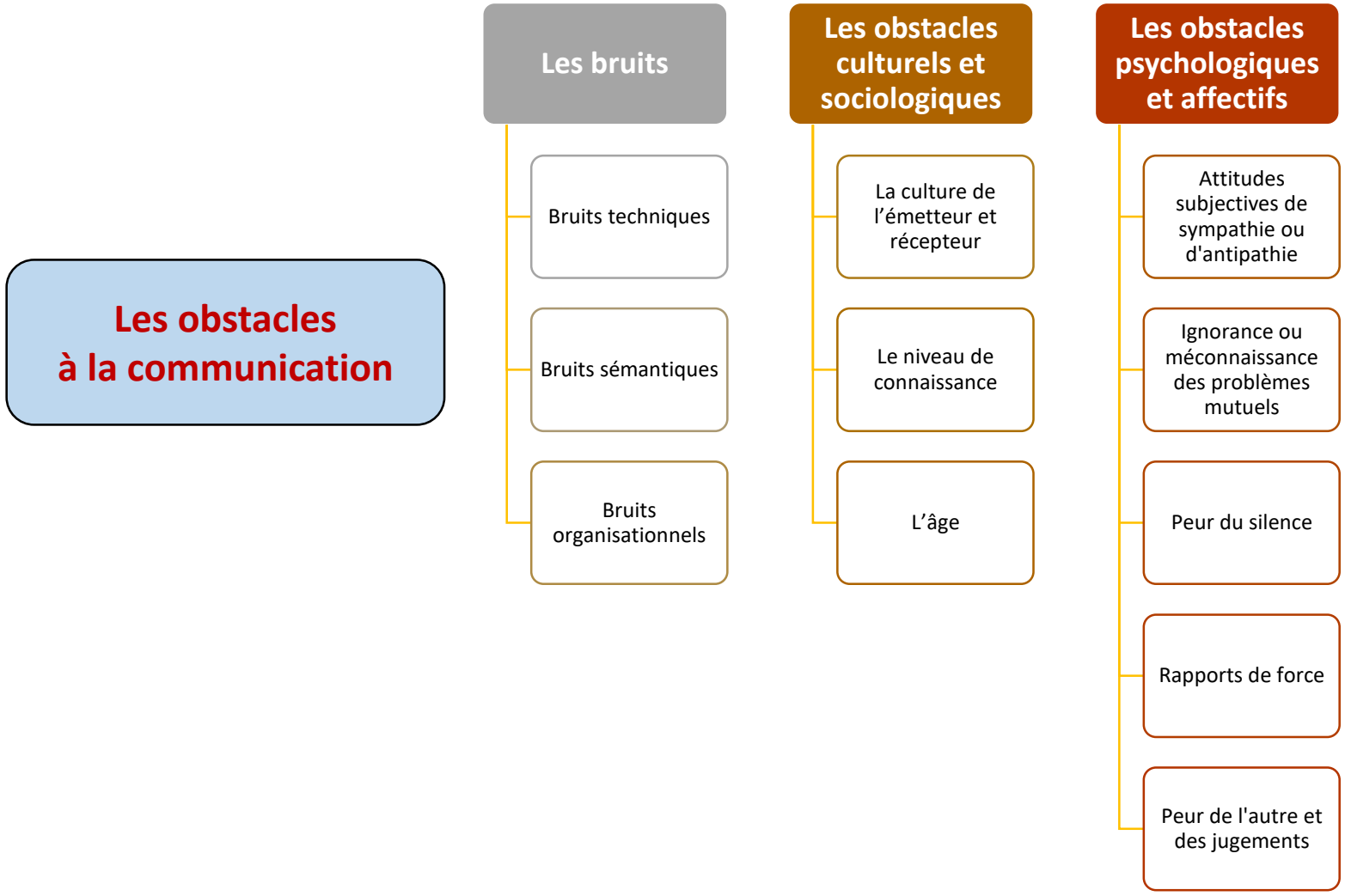
Les obstacles à la communication

- Les bruits
- Les obstacles culturels et sociologiques
- Les obstacles psychologiques et affectifs

LES CONDITIONS D'UNE COMMUNICATION EFFICACE



LES CONDITIONS D'UNE COMMUNICATION EFFICACE



LES THEORIES DE LA COMMUNICATION

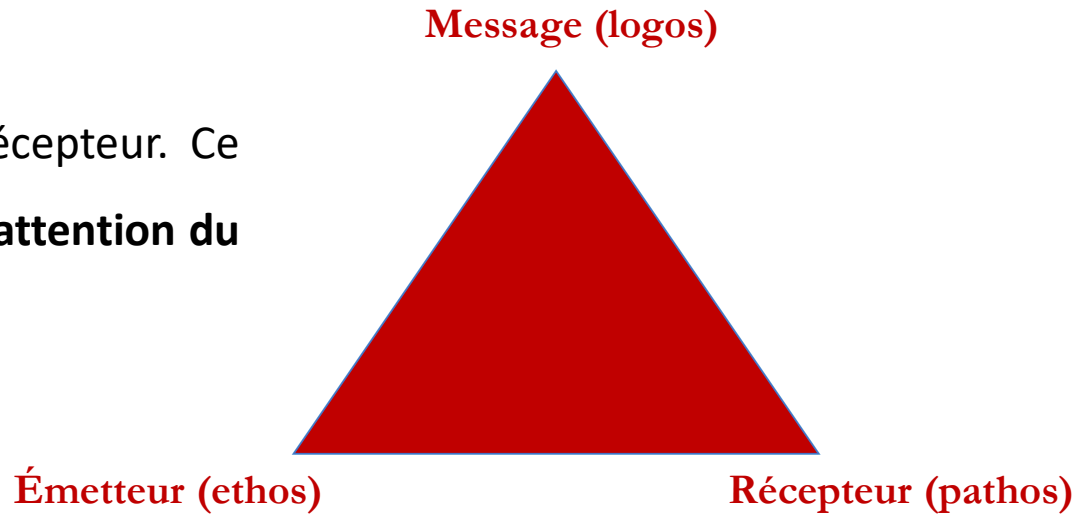
LES THEORIES DE LA COMMUNICATION

LES THEORIES DE LA COMMUNICATION

Le modèle d'Aristote :

- Aristote fut le premier à modéliser le processus de la communication. Dans ce modèle de « ***rhétorique*** », l'art oratoire repose sur trois éléments : ***l'ethos*** (la capacité oratoire de l'émetteur à capter l'attention du récepteur), le ***logos*** (le discours en lui-même) et le ***pathos*** (la sensibilité ou la volonté de l'auditoire à recevoir le message).

- Dans ce modèle l'élément important est le récepteur. Ce modèle illustre la nécessité de pouvoir **capter l'attention du récepteur** pour transmettre une information.



LES THEORIES DE LA COMMUNICATION

Le modèle de Harold D. Lasswell (1930-1940)

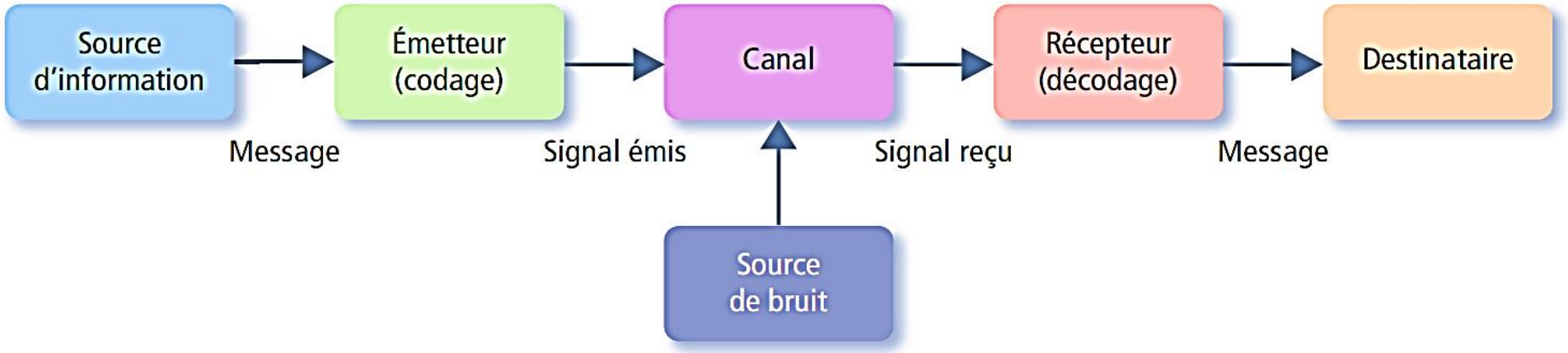
❑ Lasswell s'intéresse **à la communication de masse**. Selon ce théoricien, on peut décrire convenablement une action de communication en répondant aux questions de la figure suivante :

- **Qui ?** C'est ici l'émetteur du message. Dans le cadre d'un projet de communication, il s'agit vraisemblablement de l'annonceur.
- **Dit quoi ?** Le modèle de Lasswell prend en compte le contenu du message, à savoir l'information à transmettre à la cible.
- **Comment** ou **Par quel canal ?** Lasswell s'interroge à ce niveau sur le support ou le média employé pour faire passer le message.
- **À qui ?** Il s'agit ici du récepteur du message, plus communément appelé, en stratégie de communication, « la cible ».
- **Avec quels effets ?** Le théoricien pousse la réflexion sur les conséquences du message sur le récepteur, c'est-à-dire l'aspect conatif sur la cible : acte d'achat, adhésion…

LES THEORIES DE LA COMMUNICATION

Le modèle de Shannon et Weaver (1949)

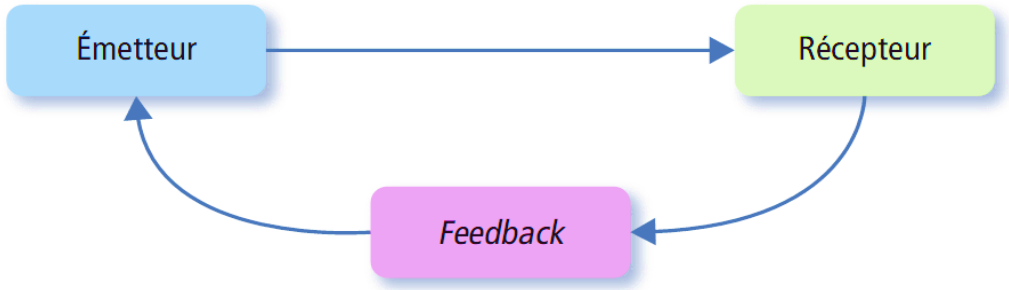
- Le modèle de Shannon et Weaver a été développé pour répondre aux problématiques rencontrées dans les transmissions télégraphiques. il est représenté comme le premier modèle moderne de la communication.
- Il découle des travaux de Claude Shannon sur le décryptage des communications ennemies pendant la seconde guerre mondiale et a ensuite été adapté à la communication de base.
- L'émetteur dans ce modèle doit transmettre un message au récepteur via un signal. La difficulté réside dans la restitution fidèle du message, sachant que des facteurs sont susceptibles de parasiter la transmission:



LES THEORIES DE LA COMMUNICATION

Le modèle de Wiener (1948)

- Ce modèle intègre la notion de feedback. Il permet de se projeter dans un système d'information **bidirectionnelle** (c'est-à-dire la possibilité de réponse du récepteur à l'émetteur) :

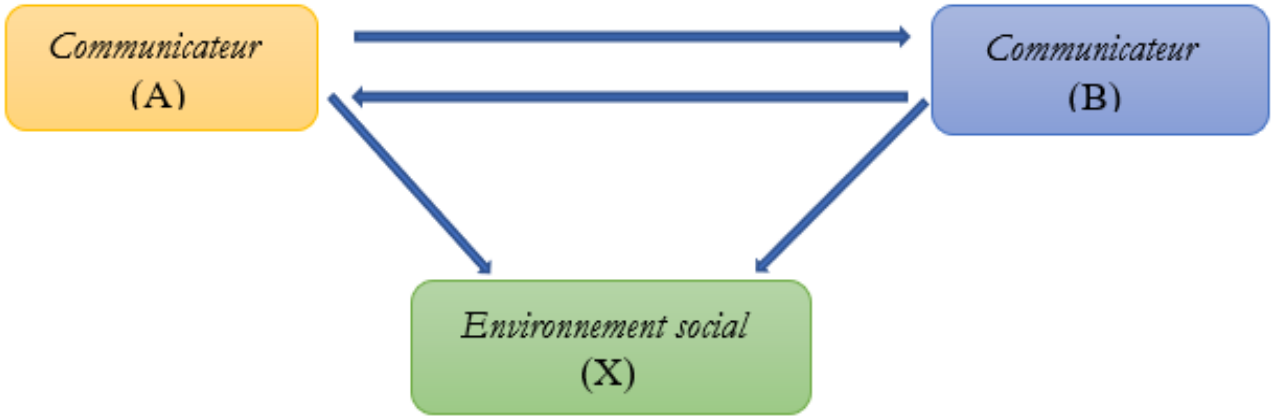


- Ce modèle se différencie des deux précédents, qui intègrent seulement une vision unidirectionnelle (c'est-à-dire un émetteur qui communique à un récepteur). On conceptualise ainsi l'échange d'informations dans une approche circulaire.
- Dans le schéma de Wiener, on passe donc d'une vision linéaire de la communication à un **processus circulaire**. L'action d'un élément sur un autre entraîne en retour une réponse.

LES THEORIES DE LA COMMUNICATION

Le Modèle de Newcomb (1953)

- Théodore M. Newcomb, présente le modèle ***ABX triangulaire*** et devient le premier à introduire le rôle de communication dans la relation sociale :



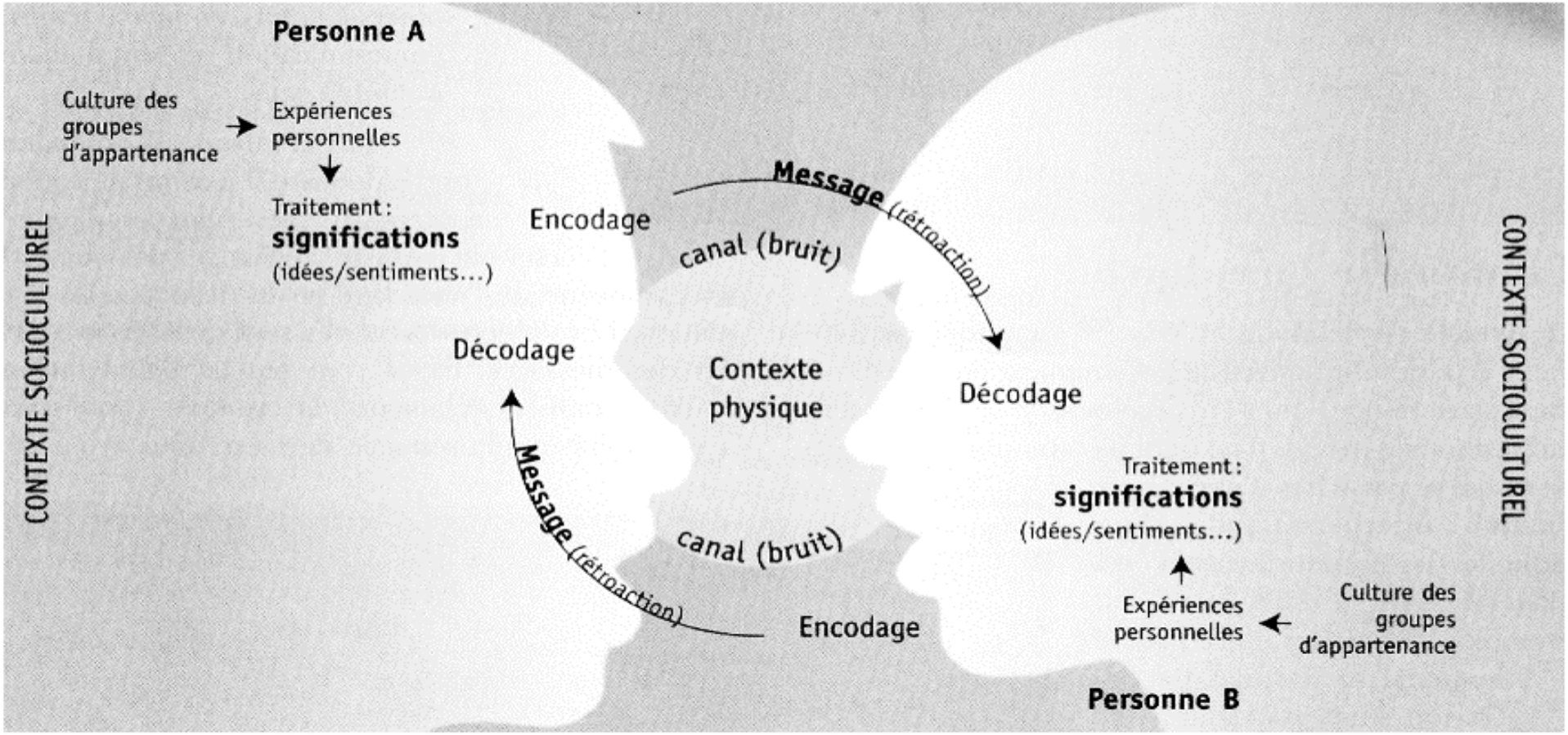
- Son hypothèse est que nous sommes tous à la recherche d'un équilibre dans la situation de communication. S'il n'est pas atteint, nous souhaiterons alors soit réduire ce déséquilibre, soit rompre la relation.
- Il nous fait également remarquer que les relations se nouent (au sens de lier) généralement autour d'un objet (thème de conversation, une personne, une passion commune...).

Le Modèle de Schramm (1961)

- Schramm décrit les formes de communication humaine, notamment la communication interpersonnelle et la communication de masse ; celui-ci introduit deux nouvelles notions, celle ***d'intercompréhension*** et de ***rétroaction***.
- La communication est conçue (selon Schramm) comme **la capacité à être simultanément émetteur et récepteur des messages**, chaque partenaire est à la fois un **émetteur/encodeur** et un **récepteur/décodeur**.
- Le modèle de Schramm se schématise comme suit :

LES THEORIES DE LA COMMUNICATION

Le Modèle de Schramm (1961)

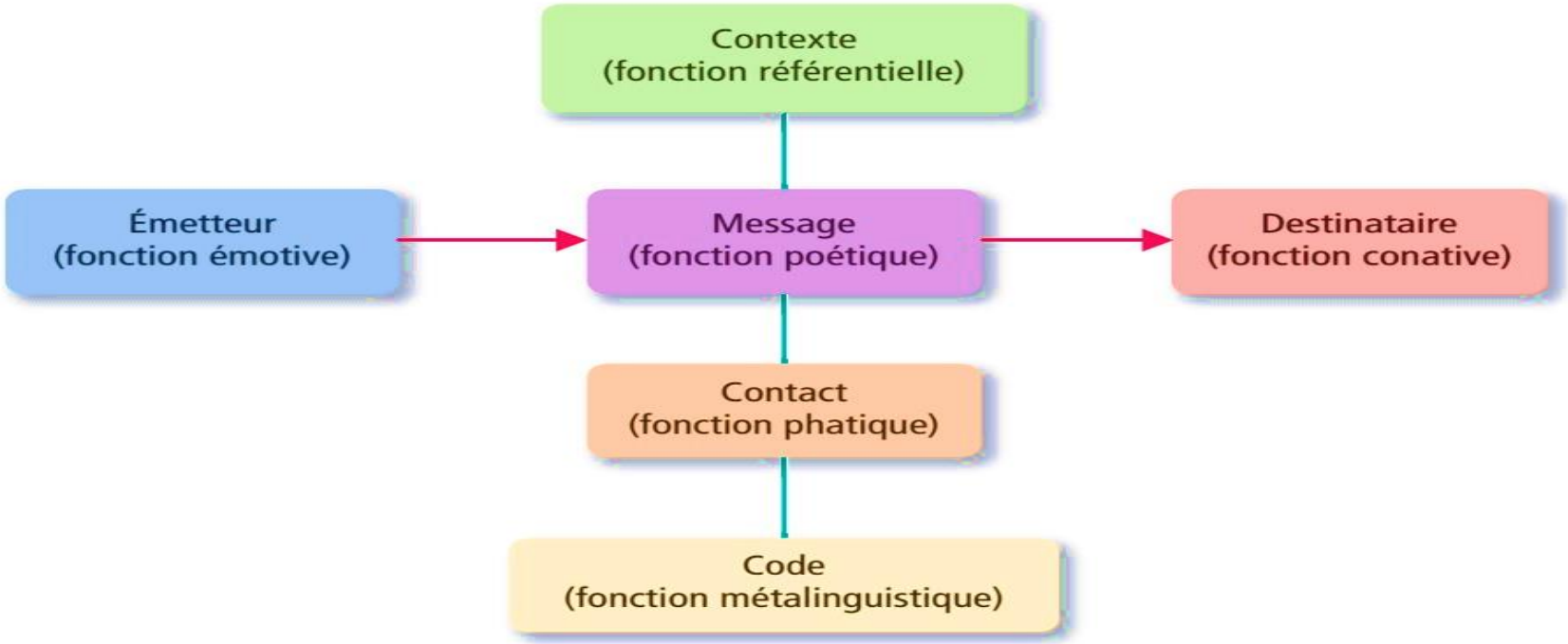


Source : Joseph A. DE VITO, Gilles CHASSÉ, Carole VEZEAU - La communication interpersonnelle – ERPI – Juin 2002

LES THEORIES DE LA COMMUNICATION

Le Modèle de Jakobson (1963)

- Le modèle de Jakobson est centré non pas sur la transmission du message mais sur « **le message lui-même** ».
- Selon Jakobson : tout message remplit plusieurs fonctions qui se hiérarchisent autour d'une fonction fondamentale. Ce modèle s'articule autour des messages verbaux. Il fait apparaître six fonctions principales : **expressive**, **conative**, **référentielle**, **phatique**, **métalinguistique** et **poétique** :



Le Modèle de Jakobson (1963)

- ✓ **Fonction expressive ou émotive** : Il s'agit de la fonction **relative à l'émetteur**. Elle est utilisée par le destinateur pour informer le récepteur sur sa propre personnalité ou ses propres pensées. Pour Jakobson, « *elle vise à une expression directe de l'attitude du sujet à l'égard de ce dont il parle. Elle tend à donner l'impression d'une certaine émotion* ».

- ✓ **Fonction conative** : C'est la fonction **relative au destinataire**. Elle est utilisée par l'émetteur pour que le récepteur agisse sur lui-même et s'influence. Ce qui compte surtout c'est la réaction que le destinataire aura face au message transmis. Dans ce cas, se retrouvent souvent des formules injonctives à l'infinitif et à l'impératif, avec utilisation des pronoms personnels "*tu* " ou "*vous* ". Exemple : "*venez avec nous en vacances ! Vous serez enthousiasmé par le beau temps*".

LES THEORIES DE LA COMMUNICATION

Le Modèle de Jakobson (1963)

- ✓ **Fonction référentielle** : elle oriente la communication vers ce dont l'émetteur parle, vers le sujet sur lequel on informe, vers des faits objectifs, à savoir des référents clairs (personnes, objets, phénomènes, etc.,) sans lesquels il n'y aurait pas de communication possible.

- ✓ **Fonction phatique** : elle est utilisée pour établir, maintenir ou interrompre le contact avec le récepteur. Il s'agit de rendre la communication effective avant la transmission d'information utile et d'en confirmer la bonne réception. Ce sont les fonctions que remplissent par exemple le "*Allô* ", "*N'est-ce pas*", "*vous m'entendez* ?" d'une communication téléphonique, le "*entendu*" qui clôt un échange, ou les hochements de tête de l'interlocuteur attentif.

Le Modèle de Jakobson (1963)

- ✓ **Fonction métalinguistique** : Elle est utilisée lorsque l'émetteur craint que le récepteur (ou le destinataire) comprenne mal le message qui est envoyé (par exemple problème de langue, difficulté à comprendre le même code, bruits importants faisant parasitage etc.). L'émetteur va donc vouloir préciser le code grâce à la fonction métalinguistique qui consiste à expliquer ce que l'on dit par des formules du type, "*c'est-à-dire, par exemple, je m'explique, avez-vous bien compris*, *en d'autre terme* ".

- ✓ **Fonction poétique** : elle met l'accent sur la forme esthétique du message ou plus exactement la manière de le faire passer. Son but est d'amener un caractère expressif afin de transmettre une émotion dans le message.

CONCLUSION

- Même si les modèles cité ci-dessus semblent simples, voire simplistes et périmés, ils aident à penser la communication. Ils constituent à la fois des jalons historiques mais également des outils pour mesurer les évolutions de la communication et ses tendances.

- Voilà sans doute la force des schémas de la communication. Ils jalonnent l'histoire de la pensée et signalent l'évolution des fonctionnements de la communication et des médias. Ils se superposent et se prolongent les uns les autres. Même dépassés, ils soulèvent les questions qui se sont affirmées avec le temps et qui traduisent l'urgence d'une époque.